

Bonnfinanz AG bleibt 2014 solide

Betriebsergebnis von 4,5 Millionen Euro (2013: 3,3 Mio. EUR) / leichter Rückgang bei Provisionserlösen / staatlich geförderte Produkte wachsen um 7,9 Prozent / 720 qualifizierte Vermittler

Die Bonnfinanz AG verzeichnete im Geschäftsjahr 2014 ein Betriebsergebnis von rund 4,5 Millionen Euro und blickt damit auf ein solides Geschäftsjahr zurück. Wesentlicher Umsatzträger 2014 waren erneut die Lebensversicherung sowie die Finanzierung und die Schaden- und Unfallversicherung. Die Erträge der Gesellschaft sanken auf insgesamt 65,9 Millionen Euro (2013: 72,1 Mio. EUR). Davon entfielen 63,9 Millionen Euro auf Provisionserlöse (2013: 69,7 Mio. EUR). Basierend auf der Umsatzentwicklung sanken auch die Provisionsaufwendungen 2014 auf 45,0 Millionen Euro gegenüber 50,4 Millionen Euro im Vorjahr.

Materialaufwand, Personalaufwand, Abschreibungen und sonstiger betrieblicher Aufwand sanken insgesamt auf 17,5 Millionen Euro (2013: 18,2 Mio. EUR).



"In einem weiterhin schwierigen Marktumfeld, welches durch die andauernde Niedrigzinsphase, regulatorische Veränderungen und durch intensive öffentliche Diskussionen zum Lebensversicherungsreformgesetz (LVRG) wesentlich geprägt ist, hat sich die Bonnfinanz AG wiederum beweisen können. Zwar sanken die Provisionserlöse gegenüber dem Vorjahr um 8,3 Prozent, jedoch konnten Ergebnis und Vertriebspartner-Produktivität gesteigert werden", berichtet Martin Lütkehaus, Vorstandsvorsitzender der Bonnfinanz AG.

Riester- und bAV-Geschäft wächst

Die Absicherung existenzbedrohender Risiken in Verbindung mit dem frühzeitigen Aufbau einer ausreichenden privaten Altersversorgung ist Basis der Bonnfinanz-Beratungsphilosophie. "Auch 2014 führte unser verantwortungsvoller Beratungsansatz dazu, dass Bestands- und Neukunden ihren Versicherungsschutz erweiterten und ihre Altersversorgung - oftmals mit staatlicher Förderung - ausbauten", so Martin Lütkehaus. Besonders die "Riester-Rente"

profitiere nach Angaben des Vorstandsvorsitzenden von dieser Vorgehensweise. So konnte die Bonnfinanz AG im Riester-Geschäft eine Steigerung der Beitragssumme von 134,2 Millionen Euro auf 148,9 Millionen Euro verzeichnen; ein Wachstum von 11,0 Prozent. Auch die betriebliche Altersversorgung (bAV) zeigte einen positiven Trend. Insgesamt konnte bei den staatlich geförderten Produkten Riester und bAV, das Vorjahresergebnis wieder um 7,9 Prozent von 182,9 Millionen Euro auf 197,3 Millionen Euro gesteigert werden.

Zwar konnte die Bonnfinanz in der Einzelbetrachtung des Bereichs Protection nicht den außergewöhnlich hohen Zuwachs wie im Vorjahr halten (2013: + 62,2 Prozent). Trotzdem ist das

Ergebnis 2014 mit 157,5 Millionen Euro Beitragssumme noch deutlich über dem Wert von 2012 und den Vorjahren.

Wie auch 2013 konnten die gesamten Einmaleinlagen um 38,4 Prozent von 14,1 Millionen Euro auf 19,5 Millionen Euro weiter gesteigert werden. Dieser Effekt ist besonders in der dritten Schicht mit der Steigerung von 78,5 Prozent (2013: 7,9 Mio. EUR) sichtbar.

Schaden und Unfall weiterhin stabil

Im Schaden- und Unfallversicherungsgeschäft verzeichnet die Bonnfinanz AG insgesamt einen moderaten Abgang von - 0,7 Millionen Euro (2013: 54,4 Mio. EUR). "Ursache dieses leichten Rückgangs sind erhöhte Abgänge bei sinkenden Neugeschäftszugängen in der preissensiblen Sparte Kraftfahrzeug", erklärt Martin Lütkehaus. "Dies konnte durch die moderaten Zuwächse in den übrigen Sparten, insbesondere durch das Bündelprodukt MultiPlus, nicht kompensiert werden." Die gebuchten Bruttobeiträge sanken leicht um - 1,2 Prozent gegenüber dem Vorjahr (2013: 57,7 Mio. EUR).

Investmentfondsgeschäft nimmt zu, Bausparen geht zurück

Das Investmentfondsgeschäft der Bonnfinanz konnte im Börsenjahr 2014 mit einem Umsatzanteil um 9,6 Prozent von 164,1 Millionen Euro auf 179,9 Millionen Euro vermittelten Bruttoumsatz gesteigert werden. Gleichzeitig musste der Finanzvertrieb einen deutlichen Rückgang im Bauspargeschäft verzeichnen. "Die Bausparsparte der Bonnfinanz war 2014 vorbelastet durch das Ausnahmejahr 2013, so wie es ähnlich für die gesamte Bausparbranche galt. Hinzu kam, dass der im Vorjahr stattgefundenen Produktpartner-Wechsel von der Deutschen Bank Bauspar AG zur BHW Bausparkasse weniger reibungslos verlief als erwartet, mit der Konsequenz, dass das eingelöste Bauspargeschäft auf unter 45 Millionen Euro sank", so Lütkehaus. Dies entsprach einem Rückgang von rund 40 Prozent gegenüber dem Vorjahr.

Rückgang bei Krankenversicherung

Auch bei dem Verkauf von Krankenversicherungen musste die Bonnfinanz eine negative Entwicklung hinnehmen. Für den Produktpartner DKV generierte das Bonner Unternehmen im abgelaufenen Geschäftsjahr 1,8 Millionen Euro Jahressollbeiträge. Dies entspricht einem Rückgang von 15 Prozent.

Qualifizierte Berater im Fokus

Die Zahl der Bonnfinanz-Vertriebspartner wurde auch 2014 weiterhin planmäßig auf 720 (2013: 854) konsolidiert. Die Zunahme des Fachkräftemangels in der Branche aufgrund demografischer Einflüsse und die zunehmenden Anforderungen im Zusammenhang mit der Regulierung des Marktes beeinflussen auch weiterhin die Bonnfinanz. Dabei beschäftigt das Finanzunternehmen insbesondere auch die Herausforderung, die zu erwartende altersbedingte Fluktuation erfahrener Finanzberater und Führungskräfte zu kompensieren. "Qualifizierte und motivierte Berater sind bei Bonnfinanz die wichtigste Grundlage für nachhaltigen Unternehmenserfolg. Daher baut die Bonnfinanz insbesondere das Online-Trainingsangebot weiter aus und hat mit der Deutschen Makler Akademie einen weiteren Partner im Bereich der Vertriebspartnerqualifizierung mit an Bord genommen."

Die Zahl der angestellten Mitarbeiter der Bonnfinanz AG blieb dagegen konstant: zum Jahresabschluss 2014 waren es 51 Mitarbeiter (2013: 50). Diese sind fast ausschließlich am Standort Bonn beschäftigt.

5-Punkte-Programm

"Das vor rund zwei Jahren eingeführte 5-Punkte-Programm zur Erneuerung der Bonnfinanz trägt erste Früchte. Durch die Intensivierung der Führungs- und Beraterqualifizierung konnte die Beratungsqualität weiter gesteigert werden. Als Folge deutlich verstärkter Investitionen in vertriebsunterstützende Softwarelösungen sind positive Impulse für das Recruiting und die vertriebliche Leistung erkennbar. Zur Sicherstellung eines nachhaltigen Erfolgs hatte die

Bonnfinanz AG 2013 ein 5-Punkte-Programm initiiert. Dieses beschäftigt sich mit der IT-Infrastruktur, dem Thema Führungs- und Beratungsqualifizierung, Vertriebsunterstützung sowie mit neuen rechtlichen Rahmenbedingungen. "Das Programm dient als grundsätzlicher Leitfaden zur Erneuerung der Bonnfinanz", so Lütkehaus. Klares Ziel sei es, die Beratungsqualität der Bonnfinanz AG weiter zu steigern, die Profitabilität zu stärken und dort, wo es notwendig und wirtschaftlich ist, Investitionen in Wachstumsinitiativen und Prozessverbesserungen vorzunehmen.